Kinh doanh: Con đường đến thành công

Kinh doanh đóng vai trò quan trọng trong xã hội hiện đại. Thị trường Việt Nam mang đến nhiều cơ hội và thách thức. Con đường đến thành công đòi hỏi sự chuẩn bị và nỗ lực không ngừng.



bởi Thùy Anh Lê

Tổng quan về ngành kinh doanh

Lĩnh vực phổ biến

- Dịch vụ
- Bán lẻ
- Công nghệ
- Nông nghiệp

Quy mô thị trường

Dự kiến đạt $650 tỷ USD vào năm 2025 tại Việt Nam. Đây là cơ hội lớn cho các doanh nghiệp.

Tại sao kinh doanh quan trọng?



GDP quốc gia

Đóng góp quan trọng vào tăng trưởng GDP. Kinh doanh là động lực của nền kinh tế.

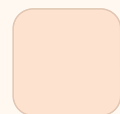


Việc làm

Tạo ra nhiều việc làm và phát triển kỹ năng. Kinh doanh thúc đẩy sự phát triển xã hội.

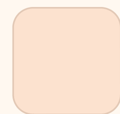
Kinh doanh không chỉ là lợi nhuận. Nó còn là sự phát triển của cộng đồng.

Doanh nghiệp nhỏ và vừa (SMEs)



Số lượng

Chiếm 98% tổng số doanh nghiệp tại Việt Nam.



Đóng góp

Đóng góp 45% GDP và 30% ngân sách nhà nước.

SMEs là xương sống của nền kinh tế Việt Nam. Sự phát triển của SMEs rất quan trọng.



Lịch sử phát triển ngành kinh doanh tại Việt Nam

1. **1986**

   Thời kỳ Đổi Mới. Mở cửa kinh tế và hội nhập.

2. **2000s**

   Giai đoạn tăng trưởng. Phát triển mạnh mẽ.

3. **Hiện tại**

   Kinh tế số hóa. Ứng dụng công nghệ.



Chân dung doanh nhân Việt Nam

Đặc điểm

- Sáng tạo
- Kiên trì
- Linh hoạt

Nguyễn Hà Đông

Tác giả của Flappy Bird. Một câu chuyện thành công.



Tổng quan chiến lược kinh doanh

1

Hiệu quả

Một chiến lược hiệu quả cần có mục tiêu rõ ràng.

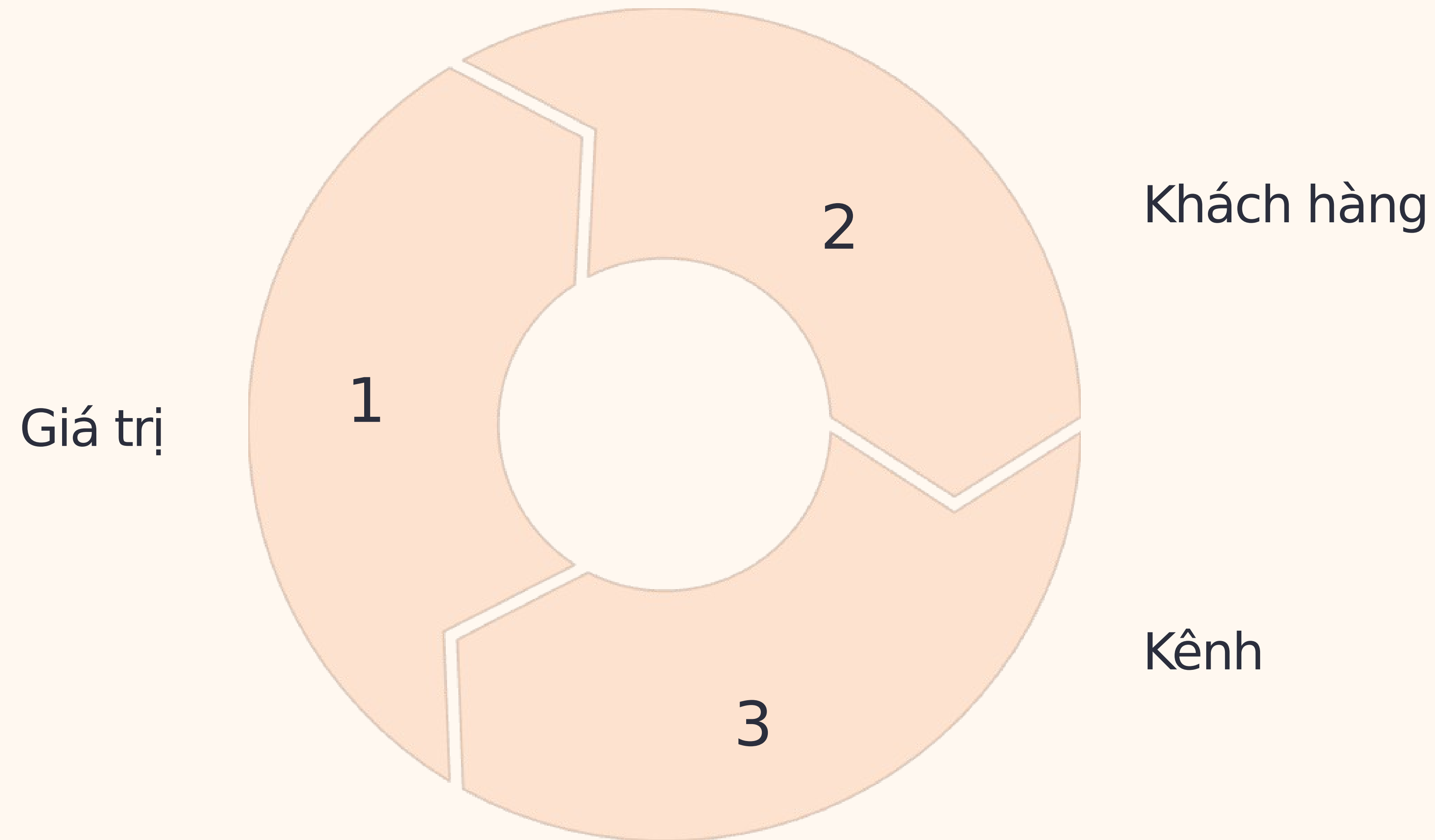
2

Dài hạn

Kế hoạch dài hạn là yếu tố quan trọng để đạt thành công.

Chiến lược kinh doanh cần được xây dựng cẩn thận. Nó cần phải phù hợp với mục tiêu dài hạn.

Mô hình kinh doanh hiện đại



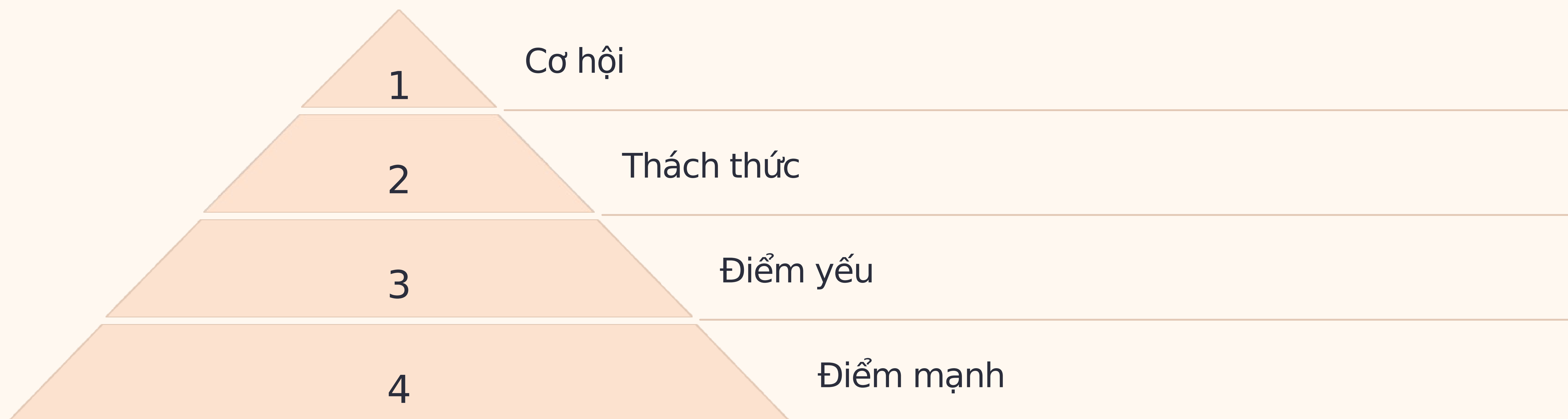
Giá trị

Khách hàng

Kênh

Mô hình OLED Canvas của Alexander Osterwalder rất phổ biến. Nó bao gồm 9 khối chính. Từ giá trị cốt lõi đến kênh phân phối.

Phân tích SWOT



Phân tích SWOT giúp hoạch định chiến lược. Nó giúp xác định điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức.

Cấu trúc tổ chức doanh nghiệp

Chức năng

Ma trận

Dự án

Có nhiều loại cơ cấu tổ chức doanh nghiệp. Mỗi mô hình có ưu và nhược điểm riêng.

1irand @building







Logo buidesiong

2 Brand idlentity











2 bornd blentity

3 Brand lupily

Xây dựng thương hiệu

- Khác biệt
- Bền vững
- Giá trị

Giá trị thương hiệu tạo sự khác biệt. Cần có chiến lược xây dựng thương hiệu bền vững.



Định vị thị trường



Phân khúc

Lựa chọn phân khúc khách hàng mục tiêu.



Cạnh tranh

Tạo ra vị thế cạnh tranh.



Tầm quan trọng của dịch vụ khách hàng

UX

Trải nghiệm người dùng (UX) là động lực tăng trưởng.

NPS

NPS (Net Promoter Score): Đo lường sự hài lòng khách hàng.



Digital Marketing trong kinh doanh

1

Quảng cáo

Quảng cáo trực tuyến và các kênh truyền thông xã hội.

2

Tăng trưởng

Mức tăng trưởng ngành digital marketing tại Việt Nam: 22%/năm.

Nội dung là vua (Content Marketing)

1

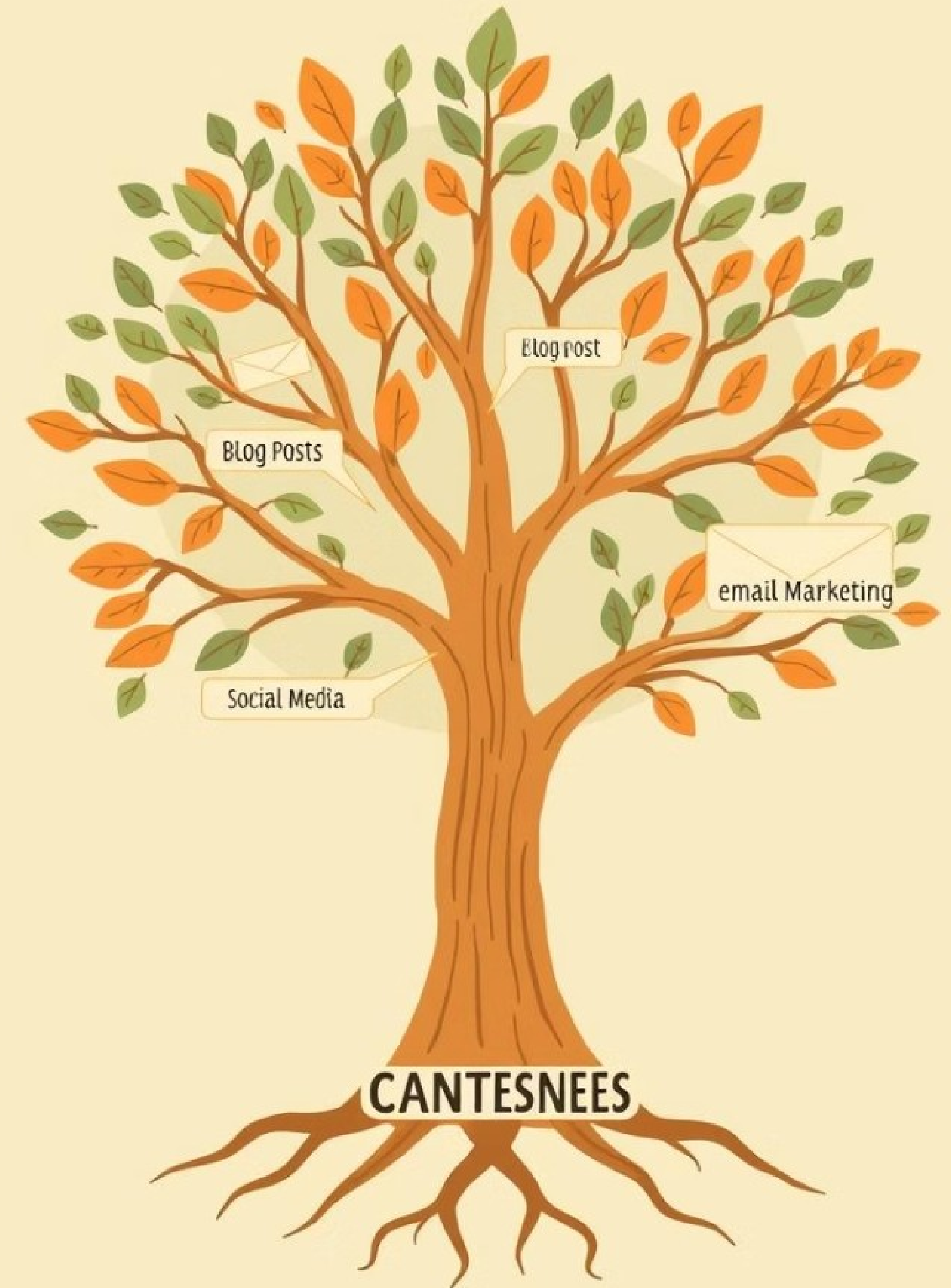
Niềm tin

Sử dụng content để xây dựng niềm tin.

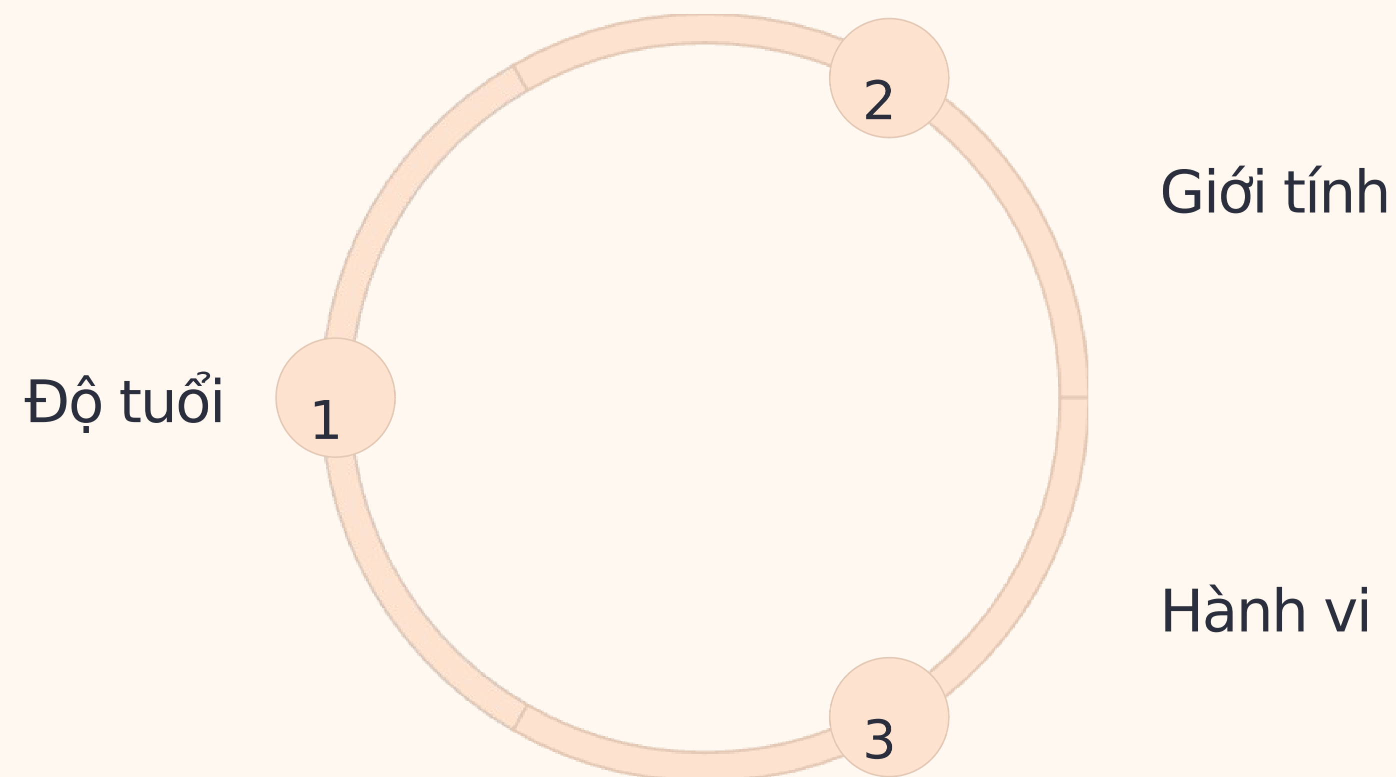
2

Cocacola

Chiến dịch Cocacola "Share a Coke" là ví dụ điển hình.



Phân khúc thị trường



Tiêu chí phân khúc bao gồm độ tuổi, giới tính, hành vi. Vinamilk thành công với sản phẩm sữa trẻ em.

Nghiên cứu thị trường



Quy trình: Thu thập dữ liệu > Phân tích thông tin > Lập kế hoạch. Nielsen, Statista là công cụ mạnh.

Kỹ thuật ABCD trong phân tích đối thủ

Attributes

Benefits

Competitors

Dynamics

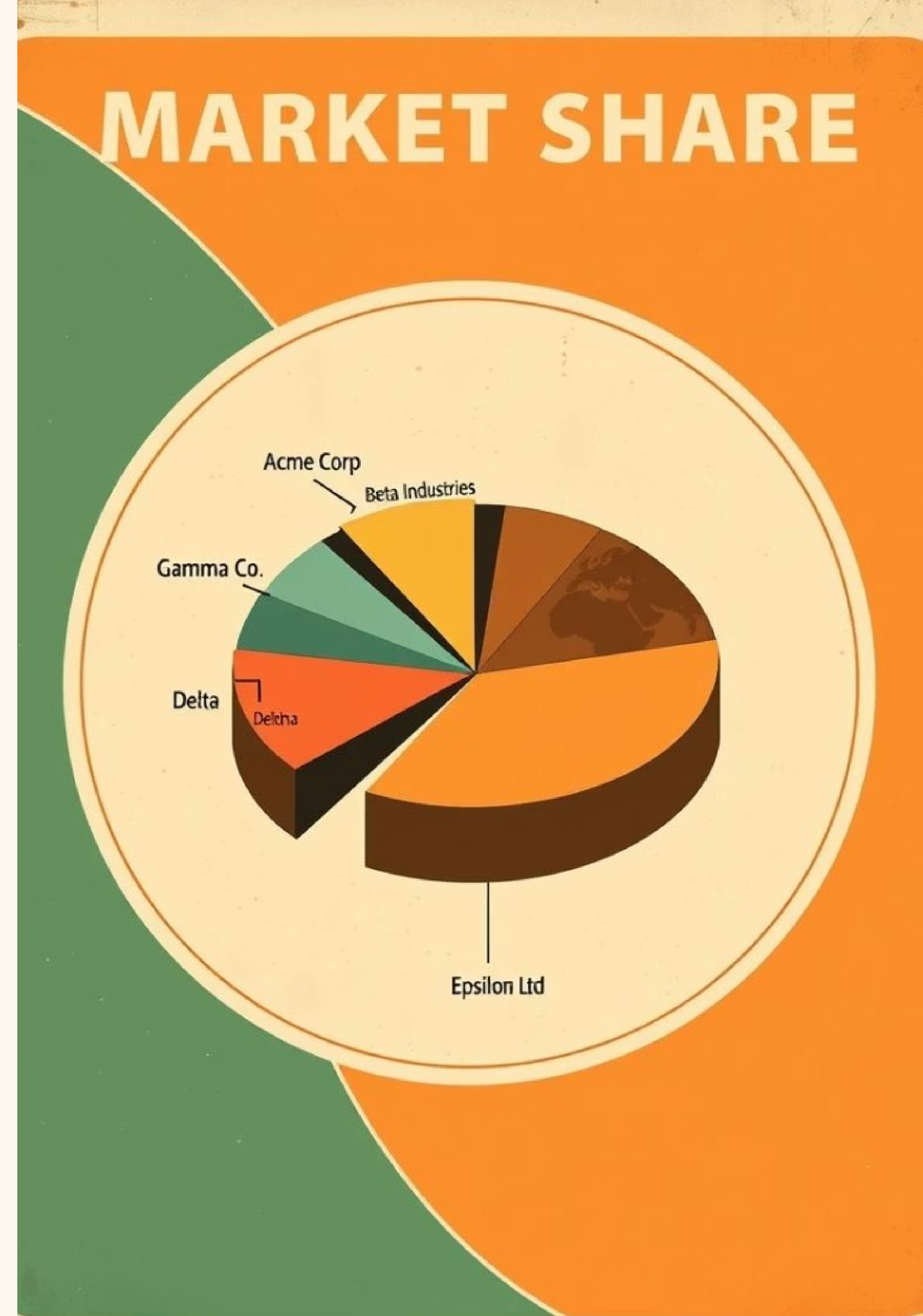
Phân tích ABCD là một kỹ thuật hiệu quả. Nó giúp hiểu rõ hơn về đối thủ cạnh tranh.



Đối thủ cạnh tranh

- Xác định
  - Phân loại
    - Thaco vs Toyota

Cần xác định và phân loại đối thủ cạnh tranh. Thaco vs Toyota tại Việt Nam là một ví dụ.





Hiểu rõ khách hàng mục tiêu

Thu nhập

Sở thích

Nhu cầu

Cần hiểu rõ chân dung khách hàng. Thu nhập, sở thích, nhu cầu là những yếu tố quan trọng.

Xu hướng ngành năm 2025

1

Thương mại

Thương mại điện tử dự kiến đạt 40 tỷ USD tại Đông Nam Á.

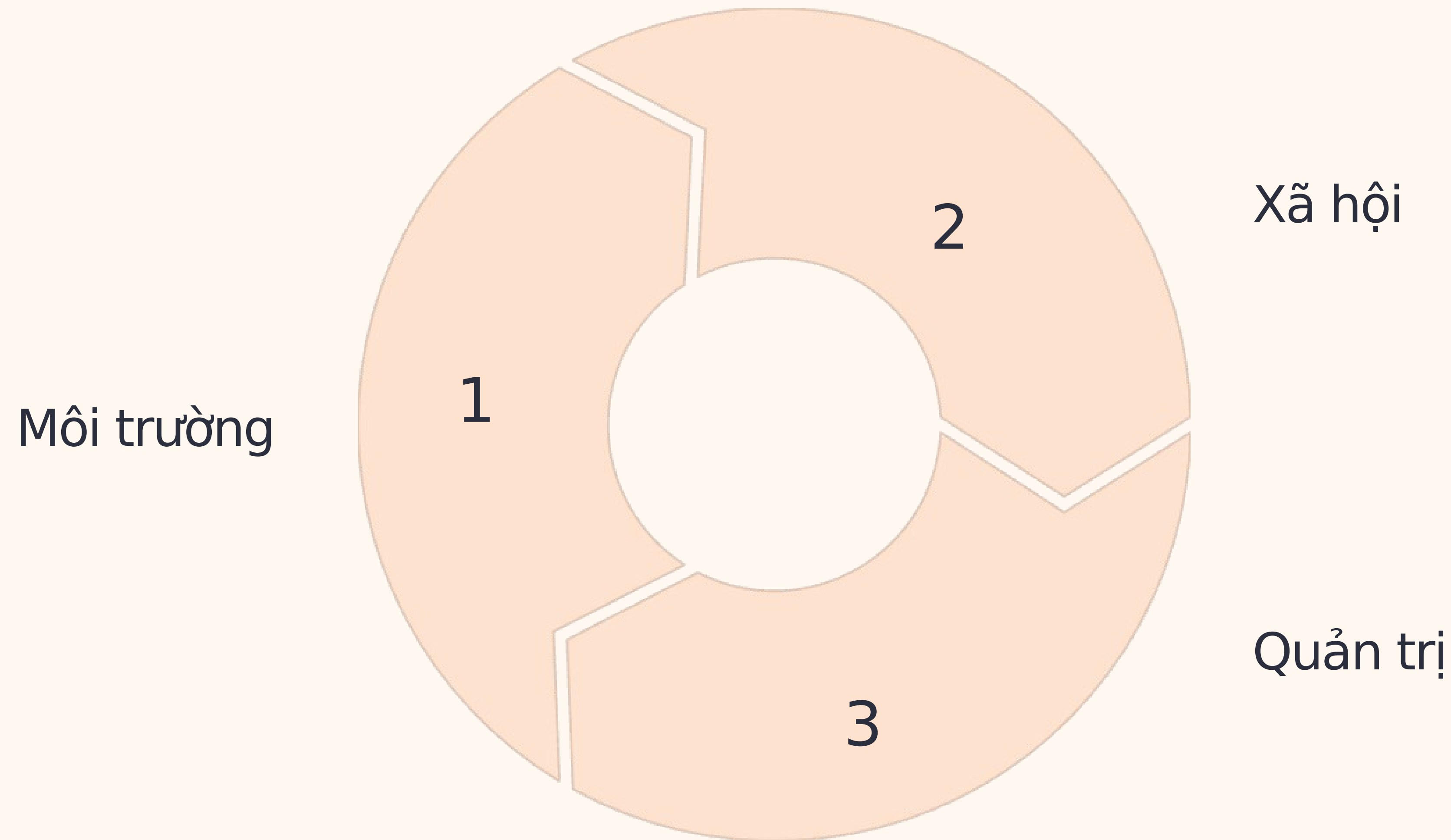
2

Công nghệ

Công nghệ xanh trong sản xuất sẽ phát triển mạnh mẽ.



Doanh nghiệp phát triển bền vững



ESG (Môi trường, Xã hội, Quản trị) là rất quan trọng. Cần tích hợp mục tiêu phát triển bền vững.

Quản lý tài chính doanh nghiệp

1 Minh bạch

2 Hiệu quả

3 Tối ưu hóa

Nguyên tắc: Minh bạch, hiệu quả, tối ưu hóa vốn. Sử dụng ERP để quản lý tài chính.



Ngân sách và chi phí

Unilever

Tiết kiệm

Kiểm soát

Kiểm soát ngân sách hiệu quả là rất quan trọng. Unilever có chiến lược tiết kiệm chi phí hiệu quả.

Dòng tiền (Cash Flow)

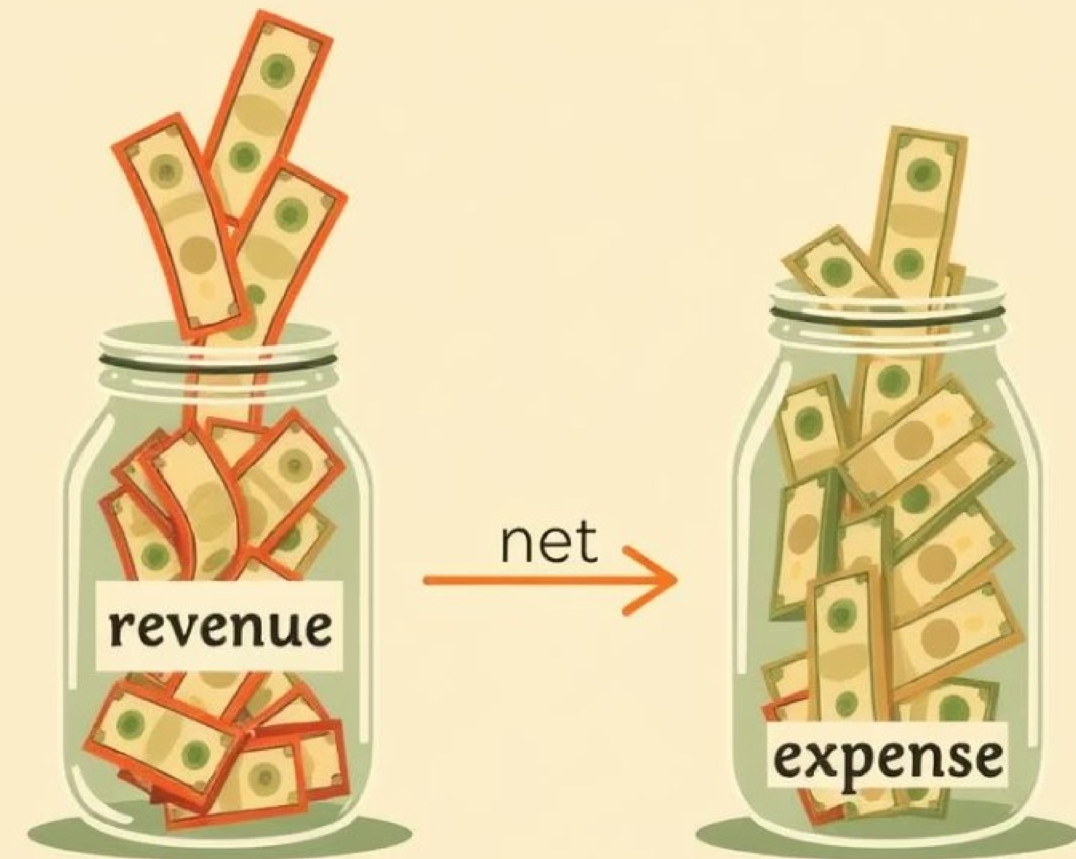
Dương

Sống còn

3

Chiều

Đảm bảo dòng tiền dương là yếu tố sống còn. Cần phân tích mô hình dòng tiền 3 chiều.



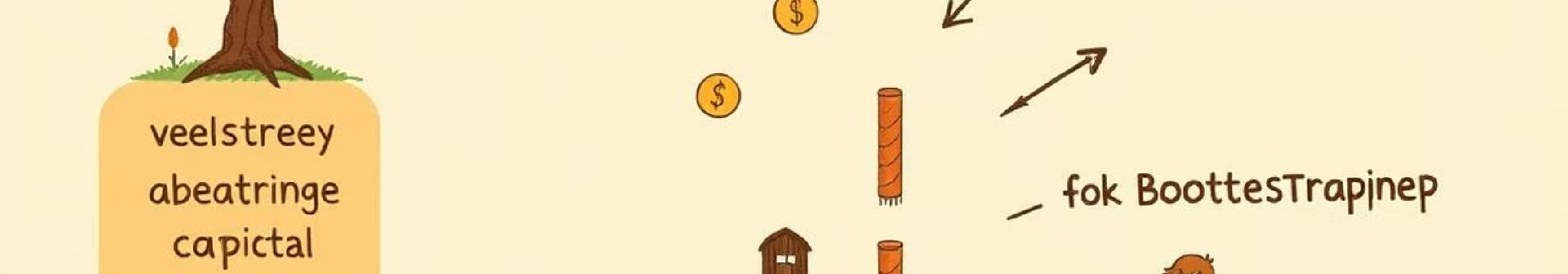
Tăng trưởng doanh thu

Mở rộng

Chiến lược mở rộng thị trường.

ARPU

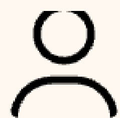
Tăng giá trị khách hàng trên mỗi giao dịch (ARPU).



Chiến lược vốn



Nhà đầu tư



Quỹ mạo hiểm



IPO

Huy động vốn từ nhà đầu tư, quỹ mạo hiểm, IPO. Cần hiểu rõ lợi ích & rủi ro.

Kinh doanh gắn kết cộng đồng

1

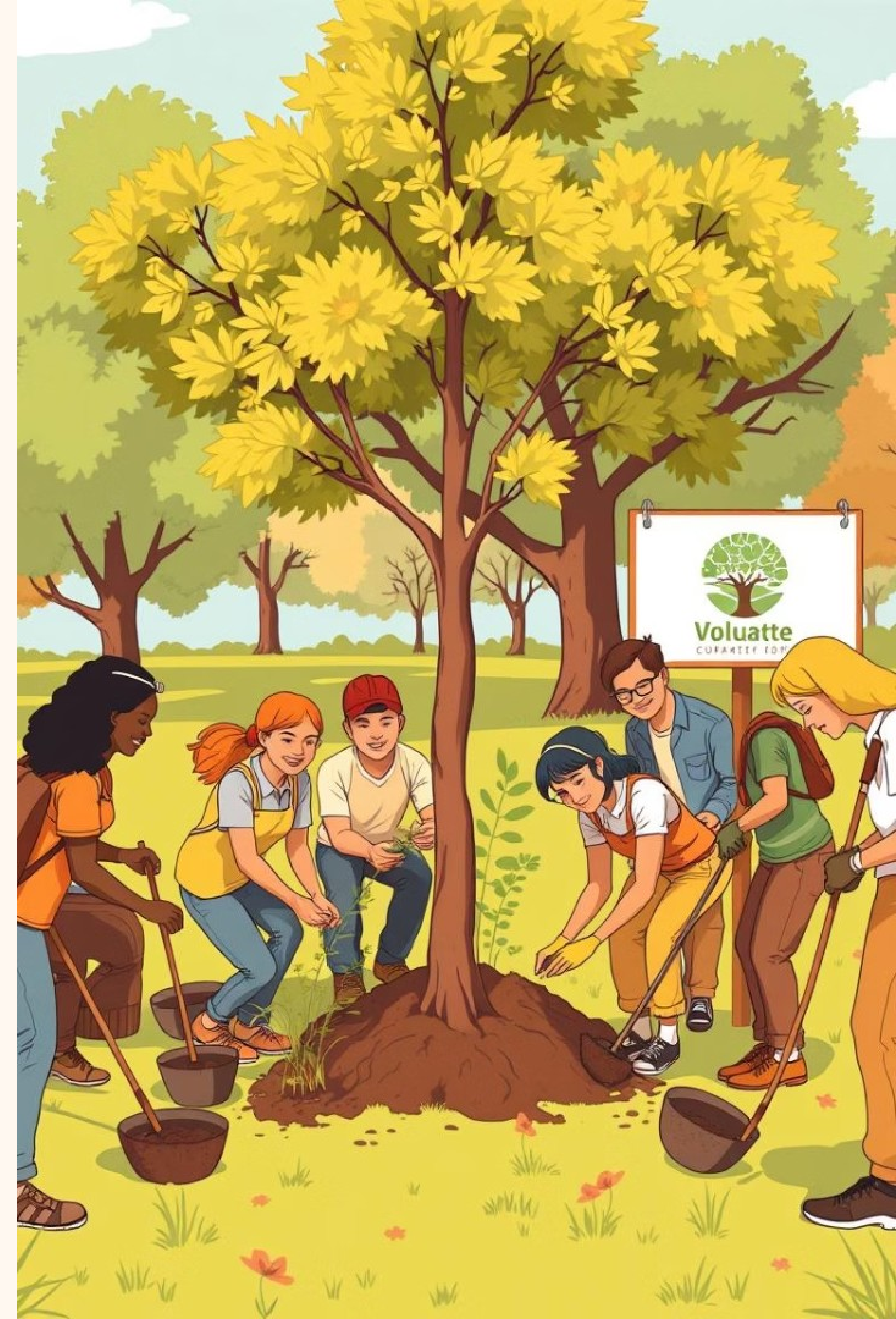
CSR

CSR (Trách nhiệm xã hội doanh nghiệp).

2

VinGroup

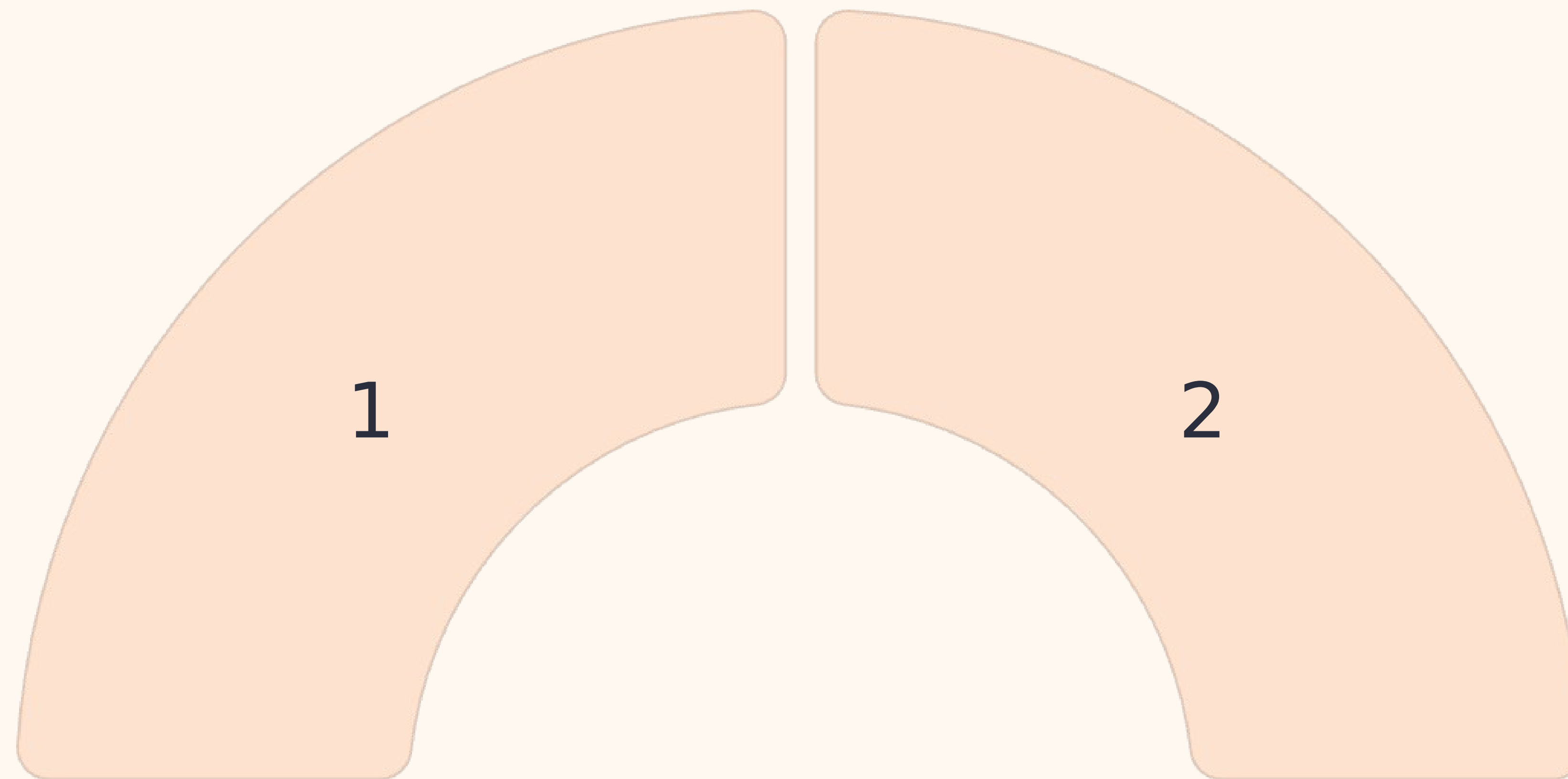
Chương trình cộng đồng của VinGroup là mô hình đáng học hỏi.



Quản lý chuỗi cung ứng

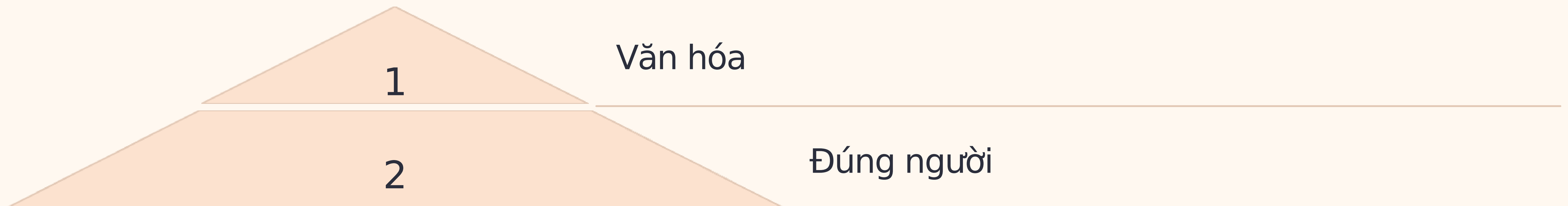
Tối ưu hóa

Blockchain



Tối ưu hóa quy trình từ nhà cung cấp đến khách hàng. Blockchain giúp tăng sự minh bạch.

Nguồn nhân lực & Văn hóa công ty



Tuyển dụng đúng người đúng lúc rất quan trọng. Hạnh phúc nhân viên = Tăng trưởng công ty.

Kỹ năng lãnh đạo

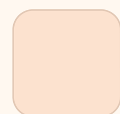
- Chuyển đổi
  - Phạm Nhật Vượng

Lãnh đạo chuyển đổi (Transformational Leadership) rất quan trọng. Phạm Nhật Vượng là nhà lãnh đạo tạo cảm hứng.

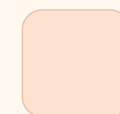




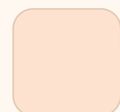
Quản trị rủi ro



Kinh tế

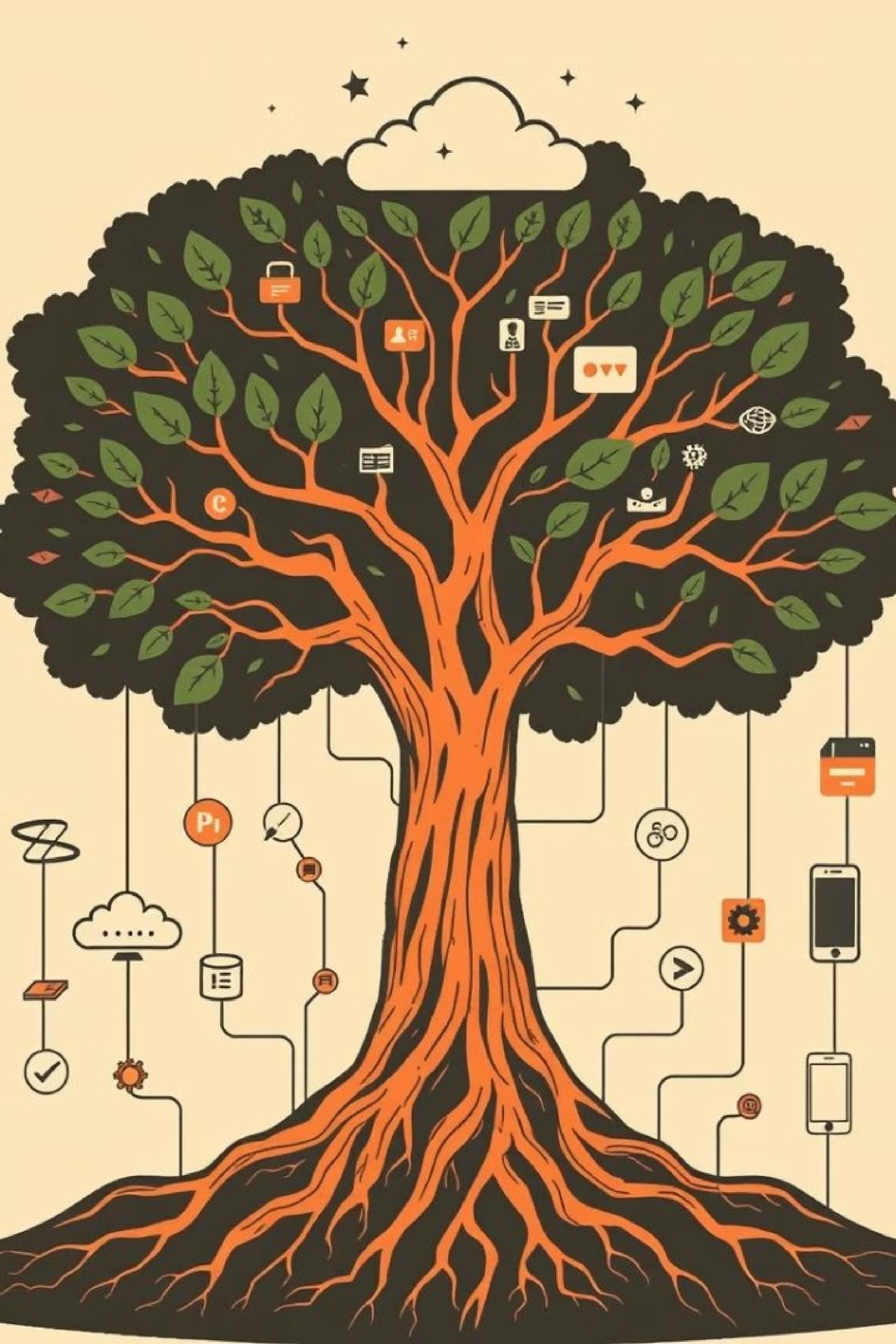


Chính trị



Xã hội

Cần quản trị rủi ro kinh tế, chính trị, xã hội. Điều chỉnh kế hoạch khi đối mặt với khủng hoảng.



Số hóa kinh doanh

Bắt buộc

Tăng hiệu quả

Chuyển đổi số không phải xu hướng mà là bắt buộc. Nó giúp tăng hiệu quả & giảm chi phí 20%.



Công nghệ trong ngành kinh doanh



AI



Machine Learning



Big Data

AI, Machine Learning, Big Data giúp phát triển sản phẩm. Netflix sử dụng thuật toán cá nhân hóa.



Thương mại điện tử

1. Shopee
2. Lazada
3. Tiki

Shopee, Lazada, Tiki đóng vai trò quan trọng. Cần tối ưu hóa UX trên các nền tảng này.



Công bằng trong kinh doanh

1

Lợi nhuận

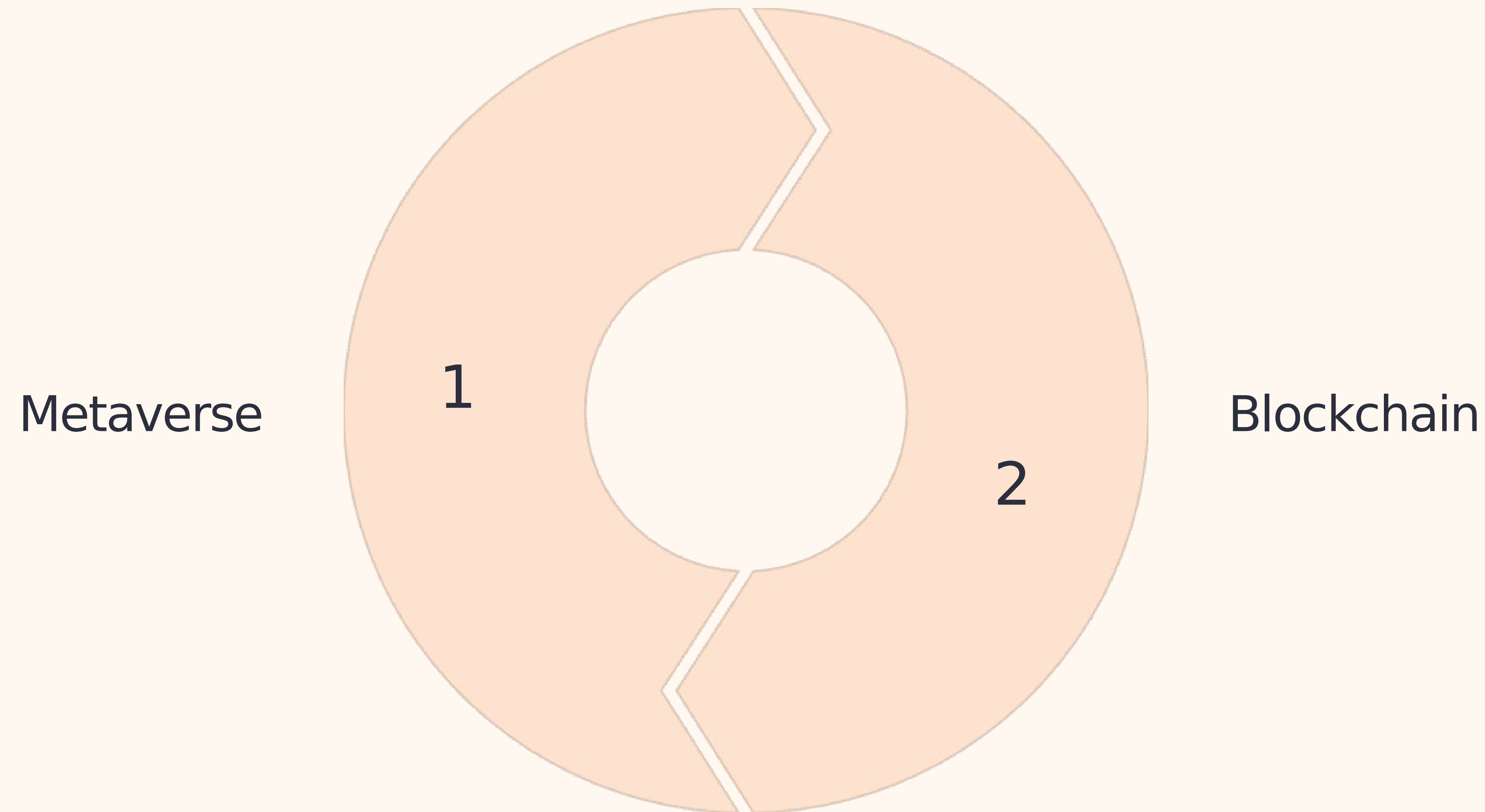
Phân phối lợi nhuận hợp lý.

2

Niềm tin

Xây dựng niềm tin trong quan hệ doanh nghiệp.

Dự đoán tương lai ngành kinh doanh



Metaverse có thể thay thế thương mại điện tử. Blockchain và hợp đồng thông minh sẽ phát triển.

Chiến lược toàn cầu hóa



Mở rộng ra quốc tế mang lại nhiều lợi ích. Việt Nam tham gia chuỗi cung ứng toàn cầu.

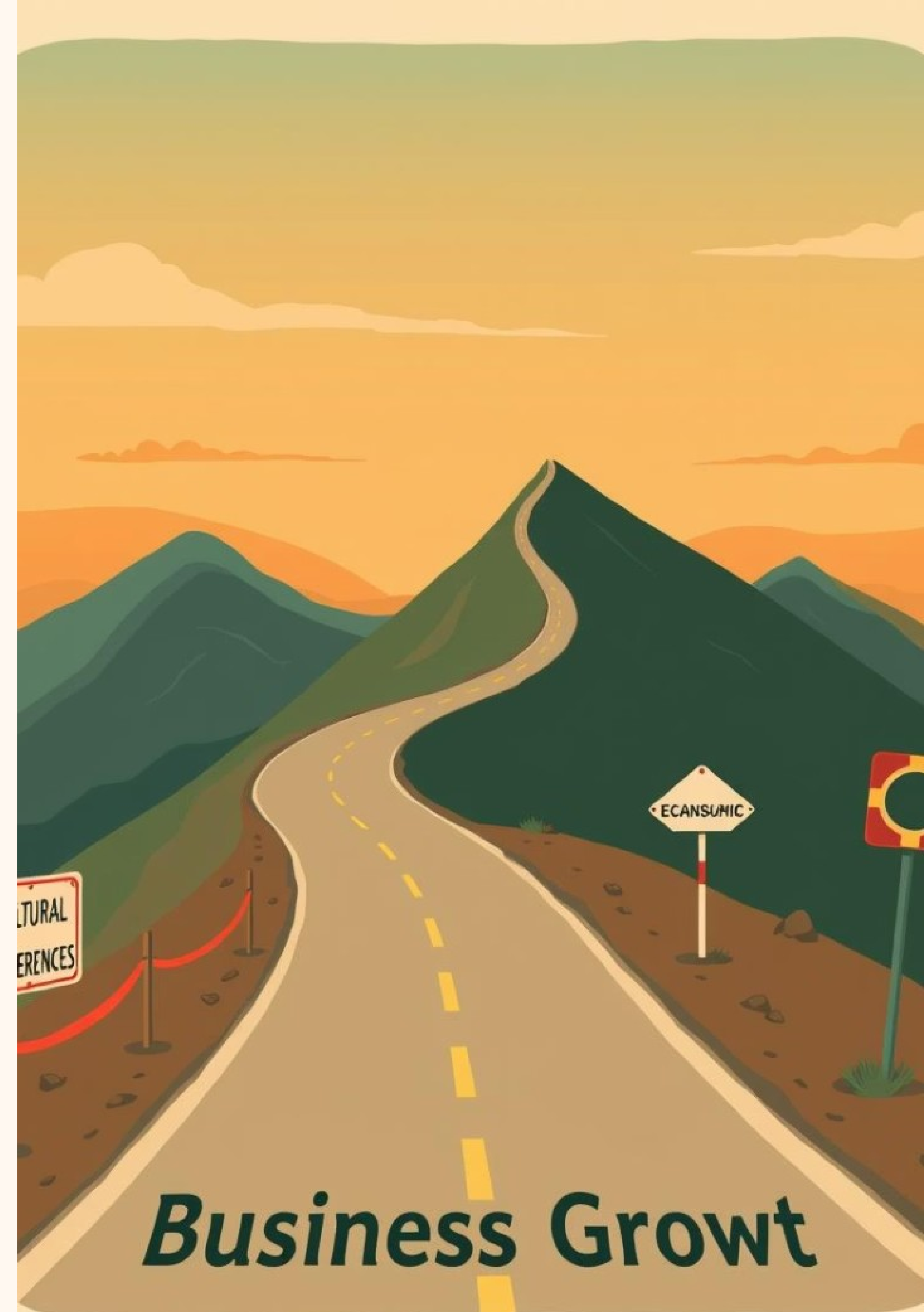
Những rào cản phát triển

1 Quy định

2 Luật pháp

3 Văn hóa

Quy định, luật pháp, văn hóa là những rào cản. Cần vượt qua rủi ro để phát triển.



Xu hướng người tiêu dùng

1

Môi trường

Ý thức bảo vệ môi trường khi mua sắm.

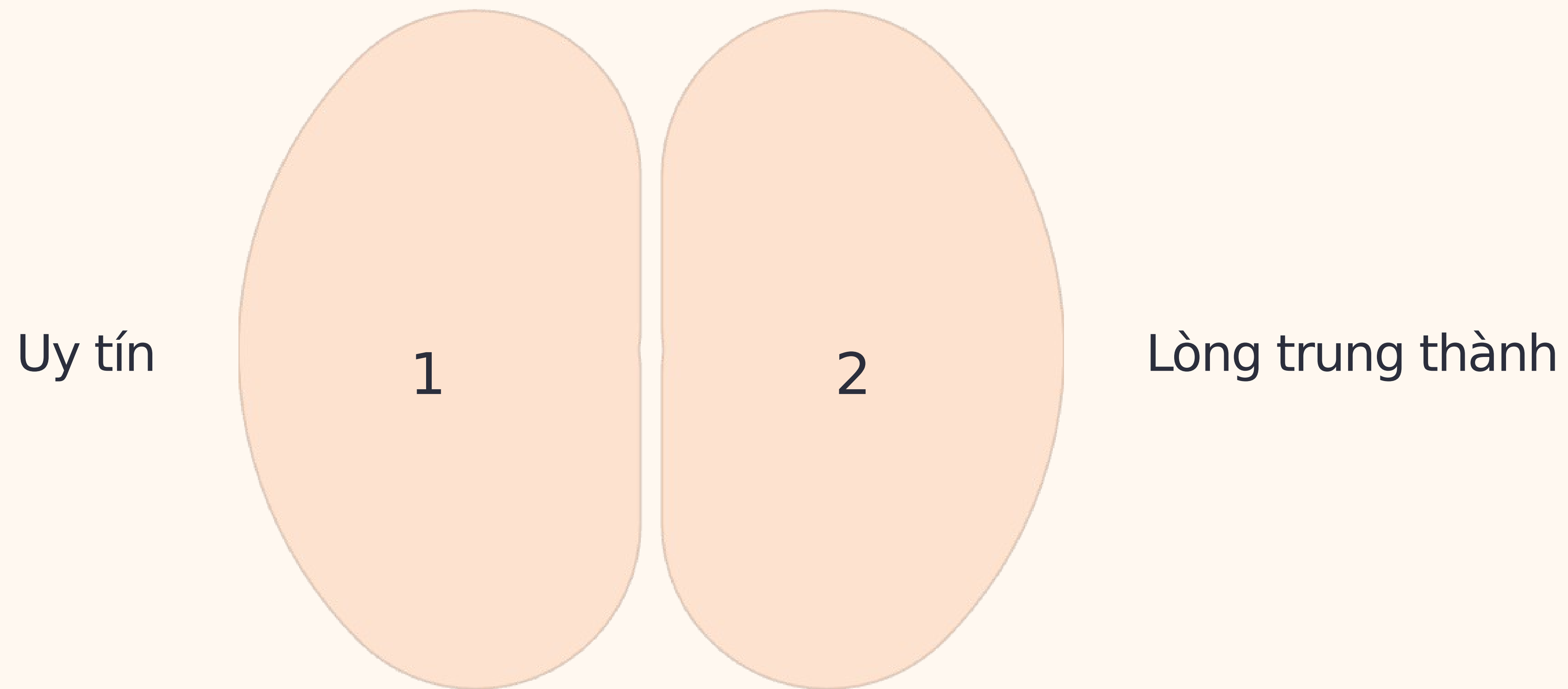
2

Sản phẩm

Sản phẩm xanh dự kiến tăng 50%/năm.



Thực hành đạo đức trong kinh doanh



Cần giữ vững uy tín doanh nghiệp. ATCSR ảnh hưởng tới lòng trung thành khách hàng.

Tầm quan trọng của phản hồi



Chỉ số CSAT (đánh giá trải nghiệm khách hàng) rất quan trọng. Khảo sát sau mua hàng cần thiết.

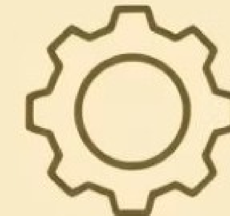
Phép thử MVP trong khởi nghiệp

- Ý tưởng
  - 5 bước
    - Tối ưu

MVP là giải pháp tối ưu ban đầu. Cần 5 bước để phát triển MVP từ ý tưởng.

Minimum Viliiab Pradust (MVM)







FEATURES

Sity airimg iredbile letemtires pirdject

FEAIEES

Sity aining iradolle tetemalces prrduct

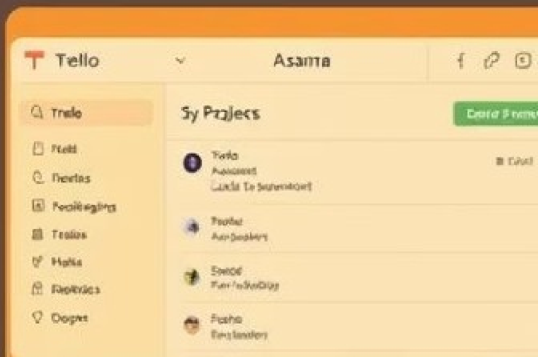
UBDNIES

Sity aining iredbile tetimaticess project

Trelllo vs Asana





Các công cụ quản trị thời gian

Hiệu quả

Vượt trội

Trello, Asana giúp quản lý dự án hiệu quả. Quản lý thời gian công việc/nhân viên vượt trội.

Sự thất bại và học cách đứng lên

WeWork

Phân tích thất bại của WeWork rất hữu ích.

Fall fast

Làm sao vừa "fall fast" vừa học nhanh?



Lồng ghép văn hóa vào sản phẩm

1

Bánh mì

Bánh mì Việt Nam chinh phục thế giới.

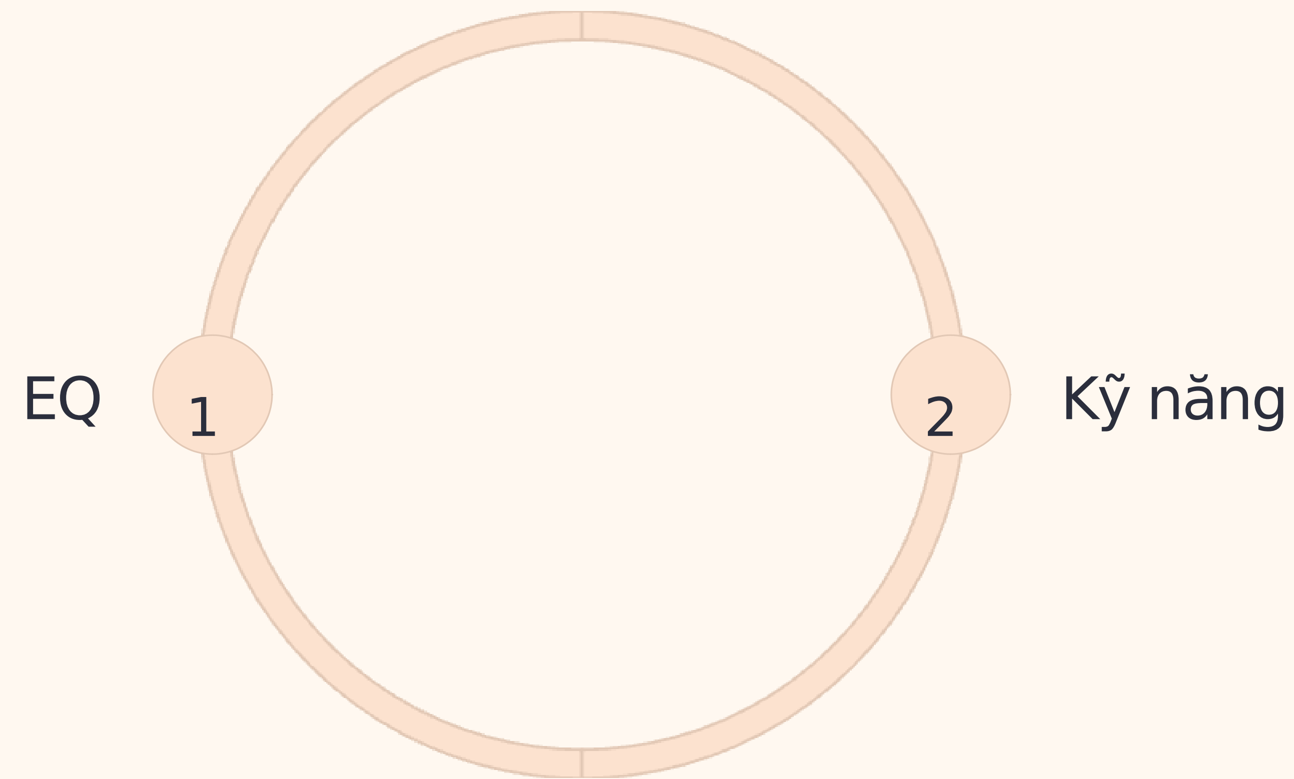
2

Tài sản

Văn hóa là tài sản trị giá cao.

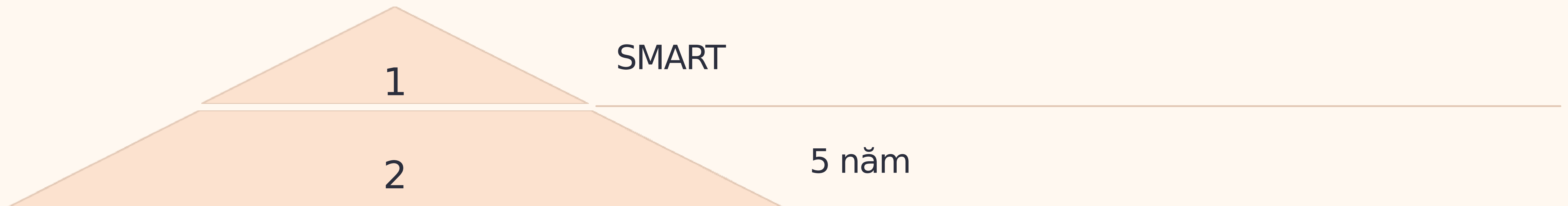


IQ vs EQ trong kinh doanh



EQ ảnh hưởng trên 60% sự thành công. Kỹ năng mềm: Giao tiếp, đàm phán, thuyết phục.

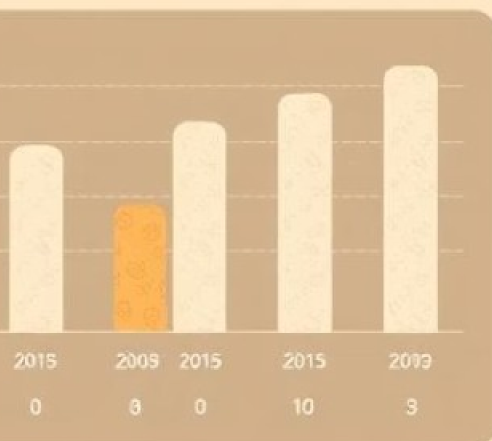
Mục tiêu dài hạn

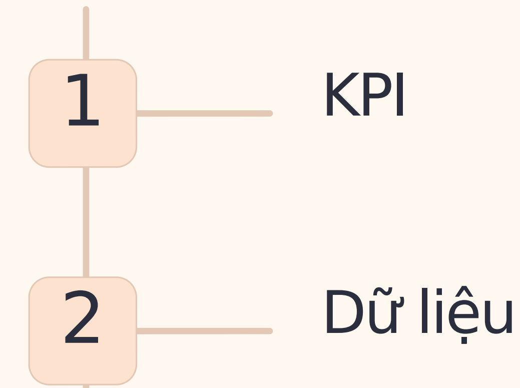


SMART goals trong kinh doanh là rất cần thiết. Cần lập kế hoạch 5 năm.







Đánh giá hiệu quả

1. KPI
2. Dữ liệu

KPI: Key Performance Indicators là gì? Đo lường thành công bằng dữ liệu thực tế.

Hoạch định tương lai bền vững

Xanh hóa

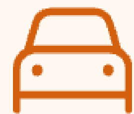
Xanh hóa sản phẩm & quy trình.

ESG

Cam kết ESG nâng cao thương hiệu.



Bài học thành công từ các doanh nghiệp lớn



VinFast



Amazon

VinFast phát triển mạnh mẽ trong thời gian ngắn. Amazon đặt khách hàng làm trung tâm.

Học hỏi từ thất bại

1

Kodak

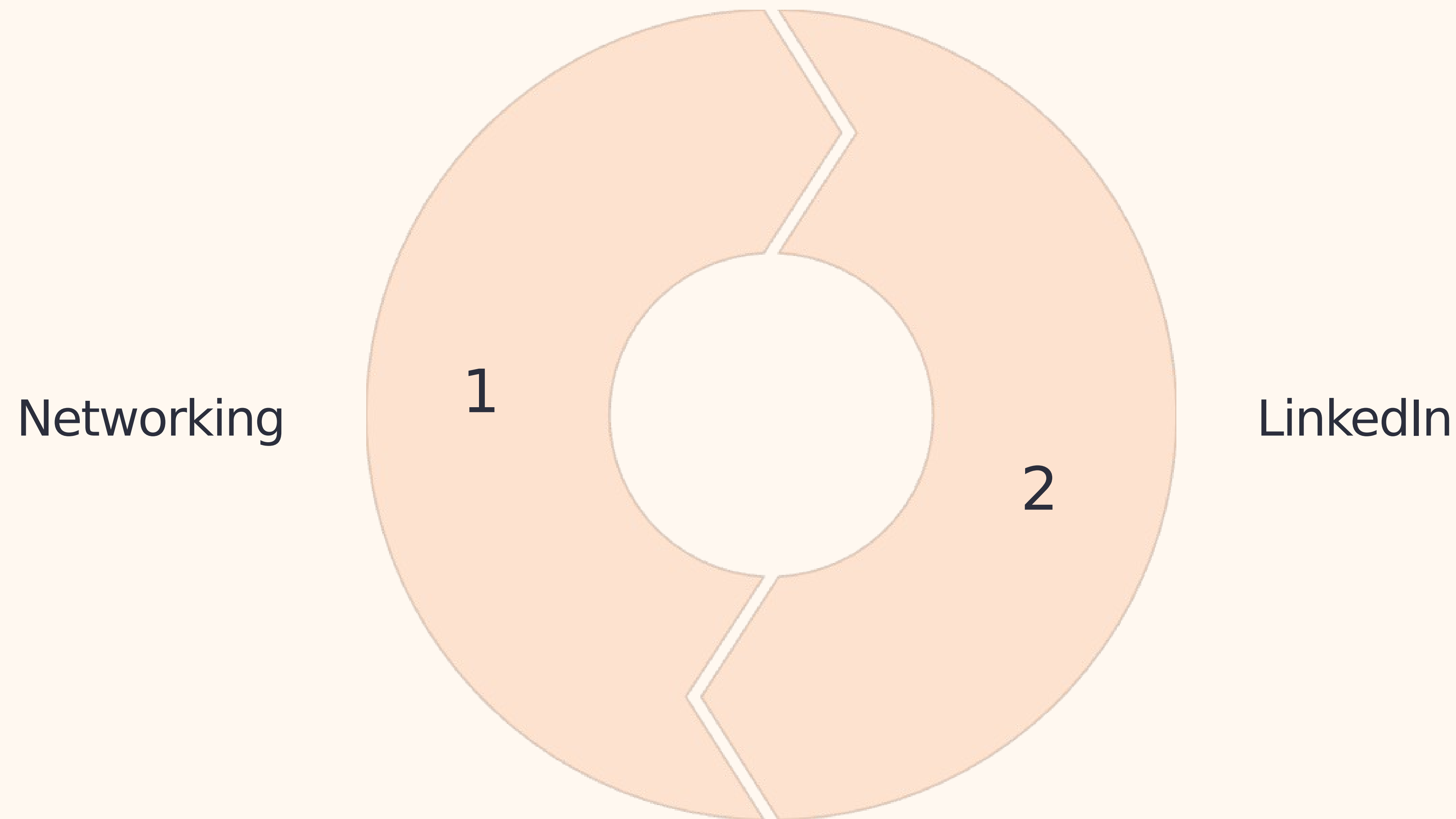
Vì sao công ty từng dẫn đầu lại thất bại?

2

Thích nghi

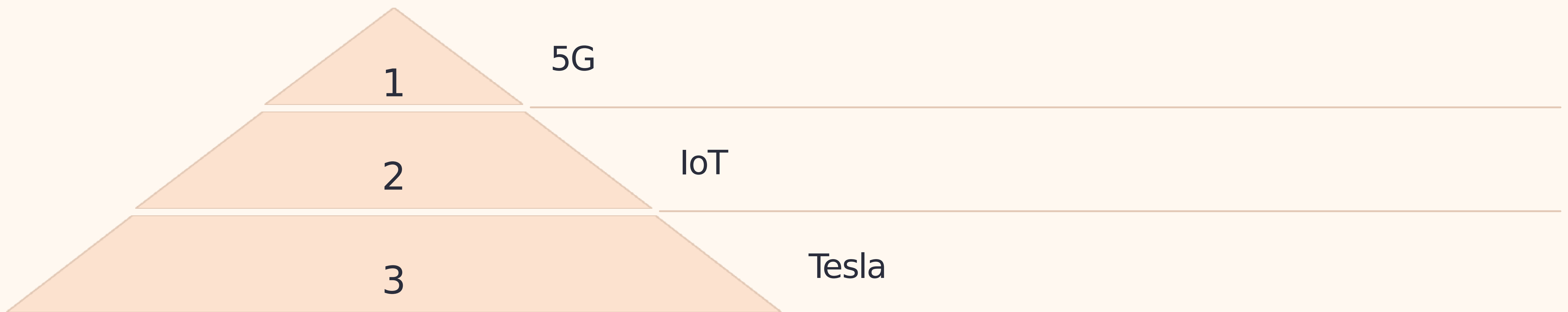
Yếu tố thích nghi rất quan trọng.

Xây dựng mạng lưới quan hệ



Networking là nền tảng để mở rộng kinh doanh. LinkedIn giúp kết nối toàn cầu.

Kinh doanh trong cuộc cách mạng công nghiệp 4.0



Ứng dụng 5G và IoT trong vận hành rất quan trọng. Bài học từ Tesla với AI Factory.

Tự động hóa và robot

- Sản xuất
- Chi phí

Tối ưu chuỗi sản xuất bằng công nghệ robot. Giảm chi phí cố định lên tới 30%/năm.





Cam kết xã hội trong kinh doanh

Bình đẳng

Phúc lợi

Cần có bình đẳng giới và tăng cường phúc lợi. Chương trình hỗ trợ cộng đồng rất quan trọng.

Hợp tác chiến lược



Sức mạnh



Xu hướng

Tăng sức mạnh qua đối tác. Apple & Foxconn là ví dụ điển hình. Quan hệ Win-Win là xu hướng.



Kinh doanh và quản trị bản thân

1

Mindfulness

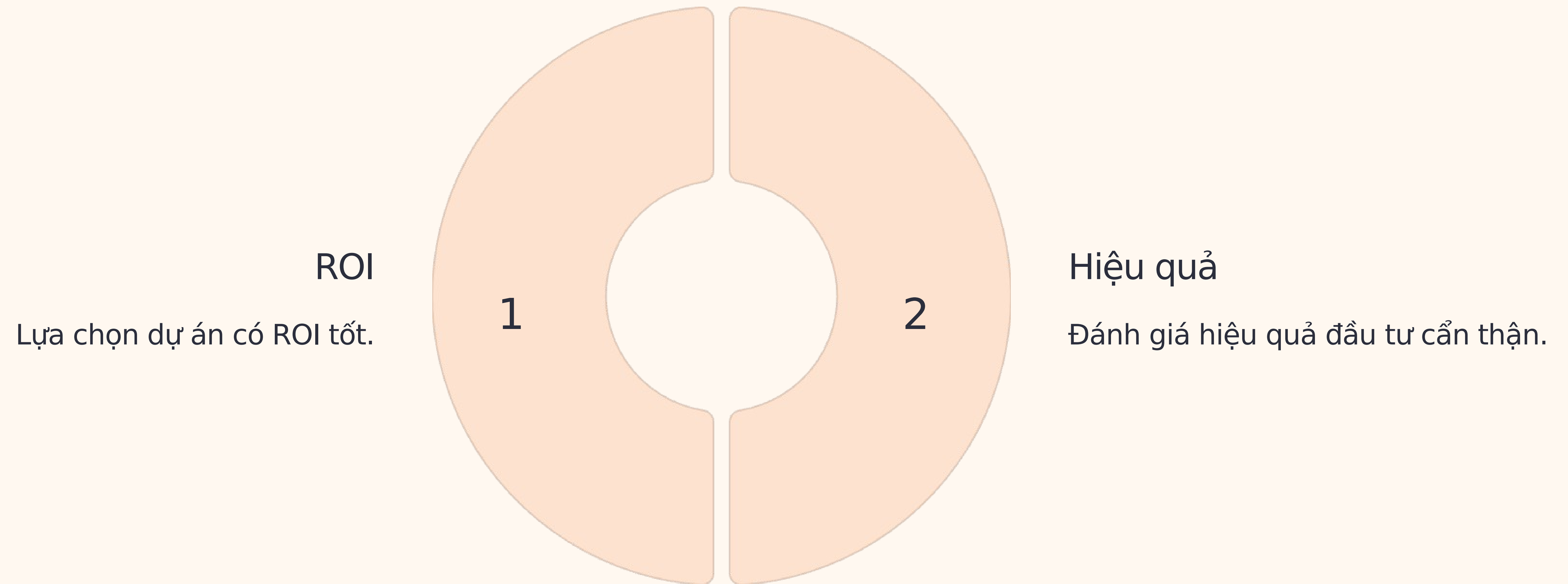
Mindfulness trong điều hành rất quan trọng.

2

Sức khỏe

Tầm quan trọng của sức khỏe tinh thần.

Đầu tư trong kinh doanh



Kết luận: Để đạt đến sự thành công



Tư duy chiến lược & linh hoạt rất quan trọng. Theo đuổi giá trị bền vững. Không ngừng học hỏi.